

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2010

Me permito poner en conocimiento de la Junta General de socios de **TOP MEDICAL ECUADOR S. A.**, el siguiente informe que se refiere a la situación económico financiera de la Empresa, durante el ejercicio económico 2010, el que se expone a continuación:

1. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS

La gran preocupación en el año 2010, era disminuir las cuentas por pagar a proveedores del exterior. El objetivo se cumplió en gran parte, inclusive hicimos un pago de US\$ 191,255.00 a TOP Medical Systems, saldando facturas diversas por aproximadamente \$30,000.00 y abonando US\$161,000.00 de la cuenta por pagar a Sojitz, cancelada por TOP Medical Systems. Aspiramos saldar esta cuenta en su totalidad, en el año 2011.

2. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS

Por cuanto el monto total de ventas en el 2010, ha sido bastante menor que en el 2009, el resultado arrojó una pérdida de US\$62,534.64.

Es importante señalar que hemos tenido que cubrir costos de repuestos, que estaban fuera de garantía de fábrica (12 meses), pero que en los contratos eran considerados dentro de garantía (24 meses).

Por otro lado, el Departamento de Servicio Técnico ha logrado importantes negocios, como contratos preventivos, generación de modificaciones (up-grades), que implican ventas de accesorios o repuestos y mano de obra, por lo que ha pasado a ser un aporte de utilidades y no solo de gastos.

3. SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO

De acuerdo con las cifras expuestas en los estados financieros del 2010, comparadas con el año 2009, se tiene que el activo total en el 2010 es menor frente al que la Compañía mantenía en el 2009, debido a que es menor la cartera por cobrar. Con el pasivo ocurrió el mismo efecto.

En lo referente a las cuentas de patrimonio estas disminuyen, lo que se refleja en los estados financieros.

Los resultados obtenidos por la Empresa no han sido los ideales en el 2010.

4. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL 2011

En el año 2011, pondremos énfasis en las ventas al sector privado, que genera menos dificultades que el sector público.

.../...

TOP Medical Ecuador S. A.



.../2

Seguiremos buscando contratos de mantenimiento, aprovechando que los equipos vendidos en el 2008 y 2009 estarán saliendo de garantía. Para esto será importante tener un ingeniero residente en Guayaquil, pues las ventas en esta plaza se incrementaron considerablemente.

Queremos implementar ventas de Angiógrafos y de Eco-endoscopios. También deseáramos vender Resonadores, pues tenemos muchos requerimientos, tanto públicos como privados.

Quito, Abril 1 de 2011.

Atentamente,

TOP MEDICAL ECUADOR S.A.
Ing. Carlos Brandt Mancero
Gerente General

